



Stakeholdersbeleid

Clubhuis Nederland Beheer B.V.



Stakeholdersbeleid van Clubhuis Nederland Beheer B.V.

zoals vastgesteld in het kader van artikel 4.2 van de statuten,
na goedkeuring van de prioriteitsaandeelhouder,
door de algemene vergadering van aandeelhouders d.d. 25 februari 2020

De Buzinezzclub en Werkclub begeleiden mensen onderaan en naast de arbeidsmarkt, bijvoorbeeld jongeren met een uitkering of nieuwe Nederlanders. Zij worden 'member' bij de club en nemen deel aan een uitgebreid trainingsprogramma, zodat zij de stap kunnen zetten op de arbeidsmarkt. Bij de clubs draait alles om de members. Zij worden member voor het leven en kunnen altijd aankloppen, ook voor een volgende stap in hun carrière. Om het beste voor de members mogelijk te maken, is samenwerking nodig met vele verschillende organisaties. Daarom zit samenwerken in de genen van de Buzinezzclub en Werkclub. Vanaf dag 1 is samenwerking gezocht met verschillende partijen, zoals de gemeente, werkgevers, banken en fondsen. Samen kennen we iedereen, waardoor we op alle leefgebieden begeleiding kunnen bieden. Zo kunnen we veel meer impact hebben op de problemen en levens van members én voor de partijen met wie we samenwerken.

In ruim 10 jaar is dit een hecht netwerk geworden, dat snel blijft groeien. Nieuwe partijen blijven zich aansluiten. In onderstaande stakeholderkaart hebben we de interne en externe stakeholders samengevat in een figuur met daaronder een uitgebreide toelichting:



Externe stakeholders

De drie externe stakeholders die bovenaan het model worden genoemd, zijn de drie succesrichtingen van de members: werk, opleiding of ondernemerschap. Ook zijn er members die kiezen voor een combinatie van de verschillende succesroutes, soms zelfs alle drie tegelijkertijd.

Werkgeverspartners & leerbedrijven

Centraal staan de werkgeverspartners en leerbedrijven. Het leeuwendeel van de members wil werken. Ook als members starten meteen opleiding, blijft werk onmisbaar. Dat geldt ook vaak bij de start van een eigen bedrijf, want je verdient bij de start meestal niet genoeg om direct alle kosten te dekken. Om de kansen op werk te vergroten, werken de clubs met honderden werkgevers samen. Ook zien we steeds vaker bedrijven die BBL-leerwerk banen aanbieden. Dit is geweldig, want veel members hebben nog geen startkwalificatie. Met een BBL-leerwerk baan kunnen members geld verdienen en gelijktijdig een diploma halen.

Sinds kort sluiten we ook steeds meer structurele partnerships met (middel)grote bedrijven. In deze partnerships wordt members de kans geboden om vanuit startbanen door te groeien en carrière te maken. Dit is met name voor de Nieuwe Nederlanders bij de Werkclub van groot belang. Zij zijn gevlucht, of om een andere reden naar Nederland gekomen, en hebben veel in hun mars. Tegelijkertijd moeten zij wennen aan de Nederlandse cultuur, taal en job skills. Daar is tijd en begeleiding voor nodig. Het is fantastisch om te zien hoe een steeds grotere groep bedrijven die ruimte biedt aan members van de club. Zo kunnen zij sneller en stabielere groeien. Als tegenprestatie zijn members dankbaar, super loyaal en gedreven. Zij voelen de noodzaak zich te bewijzen. Een topcombinatie die voor zowel werkgevers als members zijn vruchten afwerpt.

Onderwijspartners

Het onderwijs is de tweede belangrijke partner in de groei van members. Veel jonge members zijn in deze levensfase meer gebaat bij een goed diploma –dat een heel leven mee gaat– dan nu geld verdienen en straks vastlopen in een tijdelijk baantje. Members hebben vaak negatieve ervaringen gehad in het onderwijs. Het lukt de clubs om members de waarde van een diploma in te laten zien, met daarbij de concrete baankansen en het bijbehorende salaris na afronding. Bij toelating tot een opleiding is het voor de clubs niet klaar. Bijna alle studenten hebben een baantje nodig om de opleiding te bekostigen. Members krijgen begeleiding om een baantje te vinden die past bij de opleiding en een zinvolle toevoeging vormt op het CV van de member.

Naast het toe leiden van gemotiveerde studenten naar onderwijspartners, delen de clubs ook kennis met haar onderwijspartners. De clubs coachen mensen binnen de organisaties om te anticiperen op studenten die bij de opleiding dreigen uit te vallen.

Ondernemerspartners & BZ-afdelingen

Vanaf het prille begin van de Buzinezzclub is nauw samengewerkt met BZ, de afdeling bij de Sociale Dienst die zich bezig houdt met ondernemerschap. Ook de banken zijn altijd nauw betrokken geweest, in het bijzonder ABN AMRO en de Rabobank. Voor mensen die banken vooral kennen van dwingende brieven en aanmaningen, is het een bijzondere ervaring om met alle eards bij de bank te worden ontvangen. Zij worden als aspirant-ondernemer behandeld en uitgenodigd voor een workshop of het pitchen van hun buzzinezzplan.

Qua financiering adviseren we members zo min mogelijk te lenen en stap voor stap het nieuwebedrijf op te bouwen. Sommigen kunnen echter niet starten zonder financiering, hierbij spelen in het bijzonder de garantiestellingen van BZ of leningen van Qredits een cruciale rol.

Overheidspartners

De meerjarige begeleiding van de members door de clubs, creëert letterlijk nieuwe levens. De clubs zien mensen zeer kwetsbaar binnenkomen. Vaak zijn dan al meerdere overheids- en zorginstanties betrokken bij een member. Dit zorgt voor hoge maatschappelijke kosten.

De clubs werken nauw samen met lokale, landelijke en Europese overheden om de members een nieuwe toekomst te geven. Met onze aanpak weten we maar liefst 60 tot 80% van de members de uitkering uit te leiden. De clubs laten zich graag (100% pay for success) afrekenen door overheden op de geleverde resultaten. De Buzinezzclub is hierin wereldwijd koploper volgens het Brookings Institute uit de Verenigde Staten.

Lokale overheden spelen van oudsher de belangrijkste rol als partner en financier voor de clubs. De laatste jaren zijn hier ook landelijke en Europese overheden en andere financiers bij gekomen. Op deze wijze fungeren de clubs als multiplier voor gemeentelijke budgetten. De gemeente haalt de club(s) binnen door een aantal deelnemers te financieren, vervolgens kunnen op die lokale vestiging ook andere inwoners begeleid worden, betaald door de EU of andere partijen. Dit maakt de clubs nog interessanter als samenwerkingspartner, want de gemeente weet dat de investering andere budgetten naar de stad brengt.

Fondsenpartners

De clubs gaan verder waar anderen stoppen. Dit heeft de aandacht getrokken van de fondsen in Nederland. De eerste stakeholder in deze groep was het Oranje Fonds. De clubs hebben deelgenomen aan het Oranje Fonds Groeiprogramma en hebben hier veel van geleerd. Hier is ook een stevige fundatie gelegd voor het betrekken van vrijwilligers bij de organisatie. Fondsen, zoals DOEN, Rabobank Foundation, Fonds21 en anderen hebben bijgedragen aan het werven en koppelen van vrijwilligers. Daarnaast boden deze fondsen ondersteuning bij carrière coaching indien overheidsbudgetten niet toereikend waren voor duurzame, meerjarige coaching van members.

Keurmerken & sociaal maatschappelijke platforms

De clubs hebben verschillende keurmerken om de werkwijze en het sociale karakter van de clubs te borgen, waarvan Blik op Werk en de Code Sociale Ondernemingen de belangrijkste zijn.

Hiernaast zijn de clubs lid van Social Enterprise en supporter van het eerste uur van het Rotterdamse Voor Goed platform.

De clubs dragen zelf graag een steentje bij aan de ontwikkeling van de sector door actief te participeren in Social Enterprise NL en op andere wijzen, bijvoorbeeld door het organiseren van events, zoals het ClubForum. De eerste editie werd geopend door Koningin Maxima in 2017 en de tweede editie in 2020 door Kim Putters. Op het ClubForum komen beslissers uit verschillende domeinen, *best practices* en members samen om nog betere visies en aanpakken te bespreken en op te schalen.

Maatschappelijke organisaties

De clubs kunnen veel zelf, maar kunnen niet zonder andere maatschappelijke organisaties. Dit loopt van specialistische kennis van psychische problematiek tot de kredietbank. Daarom werken de clubs nauw samen met vele lokale partijen, die het verschil maken voor mensen. Het is aanstekelijk om bij al deze partijen de passie te zien om mensen vooruit te helpen. Soms komen in het programma van de Buzinezzclub of Werkclub problemen van members naar boven die eerder onder tafel bleven, zoals middelengebruik of een psychische aandoening. Als een member dan blijft sturen op een baan of bedrijf, dan is een nieuwe faalervaring in de maak. Dan is het belangrijk om de tijd te nemen en het probleem structureel aan te pakken. Tegelijkertijd bouwen we door aan de droom van de member om bij het overwinnen van de barrière direct door te kunnen pakken naar succes.

Per stad/regio werken de clubs met zeer veel verschillende partijen samen. Zo hebben we een enorm netwerk met warme contacten in allerlei sectoren, maar ook praktische partners (denk bijvoorbeeld aan schuldhulpverleners) zijn cruciaal om op alle terreinen begeleiding te kunnen bieden.

Sociaal domein & vergelijkbare initiatieven

Naast de directe impact op de members en de andere stakeholders, vinden de clubs het belangrijk om op meso- en macro niveau impact te hebben op de sector en zelfs op het sociale domein waarin ze opereren. Daarom organiseren de clubs veel kleine en grote activiteiten. Daarnaast dragen we bij aan het denken en doen door presentaties te geven en op andere wijzen kennis te delen. Hierbij nemen de clubs graag andere best practices of jonge partijen mee in wie we geloven, vanwege hun passie en aanpak.

Ambassadeurs

De clubs hebben tot nu toe één officiële ambassadeur en vele niet-officiële. De officiële ambassadeur is al jarenlang Mirjam Sterk. Sinds zij de Buzinezzclub tegenkwam in haar rol als ambassadeur Jeugdwerkloosheid voor het kabinet is zij onder de indruk van de club treatment en de positieve 'alles kan' mentaliteit die heerst in de gehele organisatie.

De clubs zijn van plan om het aantal officiële ambassadeurs de komende jaren uit te gaan breiden en danken Mirjam Sterk en alle niet-officiële ambassadeurs voor de niet-aflatende steun.

Externe trainers

Bij de clubs worden naast de vaste trainers ook regelmatig externe trainers geprogrammeerd. Zij hebben een specifieke expertise die ze delen zoals marketing, solliciteren of doorzettingsvermogen. Weer anderen delen het eigen levensverhaal om de members te laten zien dat ook succesvolle mensen tegenslagen kennen en met hard werken toch succesvol kunnen worden.

Dienstverleners

Zonder goede dienstverleners ben je nergens. Henry, al ruim 15 jaar onze vaste contactpersoon bij boekhoudkantoor Viemann en van Ophem, heeft een legendarische status bij de clubbers en zelfs bij de members. Hiernaast zijn ook Vallei Accountants, BASE Advocaten en IT Independent al jarenlange, onmisbare partners voor de clubs.

INTERNE STAKEHOLDERS

Senior Members

De members staan centraal in het stakeholder figuur en onze aanpak. Zodra de member zelf duurzaam succesvol is, worden zij bij de club betrokken als senior member en ervaringsdeskundige. Zo hebben zij een speciale, belangrijke rol als interne stakeholder. De senior members die zelf een goed leven hebben opgebouwd, bieden zich steeds vaker aan als externe workshopleider of coach. Ook zien we steeds vaker members die als warm contact optreden binnen bedrijven. Zij kunnen de voor- of achterdeur openzetten voor nieuwe members. Dankzij de actieve senior members hebben de clubs het volste recht om zich een beweging te noemen.

Members die succes hebben gaan snel vooruit. Met dit 'nieuwe leven' zijn zij bovendien vaak rolmodel voor familie/kinderen, de directe omgeving en voor nieuwe members. Als senior member zijn ze het levende bewijs dat het mogelijk is om je leven compleet te veranderen. Zij weten uit ervaring dat voor iedereen een wereld open ligt.

Vrijwillige coaches

De vrijwillige coaches van de clubs spelen een cruciale rol in de lange termijn ontwikkeling van de members. In het verandermodel van Lewin (unfreeze, change, freeze) borgen zij de *freeze* fase. Als samenleving is het simpelweg te duur om meerjarig een professional in te zetten om members langdurig te coachen. Gelukkig zijn er al vele honderden coaches bij de clubs aangesloten die zich vrijwillig willen inzetten voor de members. Deze mensen hebben een baan ofbedrijf en willen iets terug doen. Zij hebben een overschot aan kennis, tijd of netwerk dat zij graag inzetten voor een member die

uit dezelfde stad komt en het minder goed getroffen heeft. Dit blijkt gelukkig tweerichtingsverkeer. Ja, de members leren veel van coaches. Tegelijkertijd geven coaches aan veel te leren van members. Het is een leven dat zij vaak niet kennen: zij zien opeens hoe anderen een stap nemen om vervolgens twee stappen terug te moeten. Dat is een heftig besef als je zelf nauwelijks tegenslagen hebt gekend.

Trainers

De trainers zorgen in het model van Lewin voor de *unfreeze* en *change* fase en komen opnieuw in beeld als de *freeze* fase plotseling niet lekker loopt. Zij zijn professionals met ongekend veel passie voor de coaching van members. Zij weten precies welke knop als eerste ingedrukt moet worden om tot structurele verandering te komen op vele terreinen. Bij veel members moeten veel knoppen (permanent) om. Voor nieuwe Nederlanders begint het pas en wordt soms gaandeweg pas duidelijk wat nodig is.. Dit is intensief maatwerk, dat de trainers met veel positiviteit en draadkracht aanpakken. Het succes van de member wordt daarmee ook het succes van de trainers. En het mooie aan het membership voor het leven is, is dat trainers letterlijk de vruchten van hun werk zien op de terugkomdagen en netwerkevents.

Financiers & investeerders

De clubs hebben in de Social Impact Bonds (SIB's) verschillende investeerders weten aan te trekken. Het ABN AMRO Social Impact Fund heeft in alle drie de SIB's geïnvesteerd en Start Foundation in twee van de drie. De derde externe SIB-investeerder is het Oranje Fonds geweest. Onderdeel van de SIB's was de verplichting voor Leo van Loon (initiatiefnemer en ondernemer van de clubs) om als sociaal ondernemer mee te investeren. Voor hem was dit een logische zaak, maar dit bleek een wereldwijde primeur. Leo heeft zijn pensioen in de SIB's geïnvesteerd en met zijn opgebouwde ondernemingsvermogen de afgelopen jaren de clubs gefinancierd. Met de schaa sprong die de clubs willen maken, zal zijn draagkracht niet toereikend zijn. Daarom wordt gekeken naar externe financiers.

Opschalingspartner

Deze stakeholder wordt 15 april 2020 bekend gemaakt.

Clubhuis NL bestuur

Het bestuur van ClubhuisNL functioneert al jarenlang als partner voor fondsen en onderzoekers. Het heeft sinds 2020 een grotere verantwoordelijkheid om ook de borging van de clubs als sociale onderneming voor goed vast te leggen. Het stichtingsbestuur heeft een prioriteitsaandeel in de beheer BV en dient goedkeuring te verlenen bij cruciale zaken als een mogelijke verkoop van de aandelen, aanpassing van de statuten, in de aanstelling en het ontslag van bestuurders en wijzigingen in het beleid rond het uitkeren van dividend en de meerjarenstrategie. Hierdoor heeft het bestuur veel meer macht gekregen om te sturen en de korte en lange termijn focus van de clubs op koers te houden. Hiernaast beheert het bestuur het Member Fonds, waarmee de clubs de gaten vullen die door niemand anders gevuld kunnen worden, zelfs niet door de lokale fondsen bijzondere noden of andere weldoeners. Dit kan variëren van het aanpakken van een slecht gebit waarmee solliciteren onmogelijk is of het voorschieten van kinderopvang totdat er betaald werk is. Alles om de brug naar de arbeidsmarkt te slaan.

Servicekantoor

Alles draait om de members. Alle stakeholders dragen hieraan bij. Het servicekantoor dient alle interne en externe stakeholders, zodat iedereen zijn steentje bij kan dragen en doet waar hij goed in is. Concreet bestaat het servicekantoor uit teamleden die de communicatie, events, facility, P&O en office doen. Ook het MT maakt hier deel van uit.